



de la socimi Inversa Prime (antes Almagro Capital), que cotiza desde 2019 en BME Growth y suma 1.193 accionistas. Esta solución consiste en que la socimi compra la vivienda de la persona mayor, a quien se la alquila de por vida y por una renta fija. El descuento al que compra se calcula en función de la edad y del estado de la vivienda: va del 15% al 45% del valor de tasación con el objetivo de maximizar la rentabilidad de los inversores. Una parte del beneficio es constante y deriva del alquiler retenido en origen, y otra parte tendrá lugar con la venta del activo, lo que sucederá cuando el inquilino abandone la casa, ya sea por decisión propia o por fallecimiento. A una persona de 86 años con una longevidad estimada en 6 años y una vivienda valorada en 600.000 euros le quedarán 400.000 euros de capital tras tener 60.000 euros de alquiler (en caso de abandonar la vivienda, el importe no consumido se devuelve al mayor o a sus herederos).

El alquiler es flexible y vitalicio. "En cualquier momento el inquilino puede decidir no seguir pagando, nos entrega las llaves y se dejan de devengar rentas sin penalización", arguye Enrique Isidro, vicepresidente ejecutivo de Inver-

Enrique Rojo posa junto al edificio en el que se encuentra su vivienda, en Majahadonda, sobre la que ha hecho una hipoteca inversa. ANDREA COMAS

sa Prime. Y el día que el inquilino cumple su esperanza de vida "le bonificamos la renta y pagará exclusivamente gastos de comunidad y suministros. Es decir, estamos ofreciendo una operación cerrada desde la firma", añade.

La socimi se centra en mercados y viviendas *prime* con liquidez inmobiliaria, imprescindible para rotar los inmuebles. Además de Madrid, la solución está en Asturias, Barcelona, Valencia, Málaga y Sevilla. Desde su nacimiento y hasta el 31 de diciembre de 2021 contaba con 172 activos en los que han invertido 73 millones de euros. El objetivo es alcanzar los 250 millones de inversión en 2023. "Estamos creciendo, pero sobre una base minúscula", apunta Isidro.

Para dependientes

Cambio de tercio. La fórmula de Pensium nada tiene que ver con el resto, puesto que se centra en los mayores en situación de dependencia aunque no la tengan reconocida. Hay más de 1,2 millones de personas en España en esta situación y difícilmente pueden asumir con su pensión el coste de una residencia, que se mueve entre 2.000 y 2.500 euros mensuales. "La mayoría son viudas con ingresos de entre 700 u 800 euros", dice David Igual, director de operaciones de Pensium. "Es un *target* muy amplio y es donde se centra la verdadera necesidad de dinero de las personas mayores", añade Igual, que recuerda que la mitad de los mayores de 80 años tiene problemas de dependencia.

La *start-up*, que nació en 2017 y tiene entre sus socios a Atravesmedia, Mediaset España, Banco Sabadell, Mutualidad de la Abogacía, Mutual Médica y diferentes *family offices*, permite la financiación de los gastos asistenciales. Lo hace asumiendo el pago de la residencia o de los cuidados a domicilio hasta un plazo máximo de 10 años. A cambio, el mayor cede la gestión del alquiler de su vivienda vacía a Pensium. Normalmente, el alquiler no es suficiente para cubrir el gasto, así que la empresa avanza los importes necesarios (unos 1.200 euros de media al mes, es decir, el doble de lo que obtiene por el alquiler de la casa). Esto genera una deuda con un interés del 5,7%. Cuando la persona mayor fallece o se le asigna una plaza en una residencia pública, la empresa mantiene en alquiler el tiempo suficiente como para cubrir los pagos anticipados y sus intereses. Con esta solución no se pierde la propiedad. "Nosotros nunca nos podemos quedar con la vivienda, la deuda no va contra la persona, ningún heredero ni ningún familiar tiene que pagar con sus recursos; es la vivienda la que activa los pagos", sostiene Igual.

Pensium gestiona unas 250 casas. El único requisito es que sean alquilables y el coste de las obras se puede incluir en el programa.

Las cuentas pendientes

La hipoteca inversa arrastra la mala imagen del pasado, cuando algunas entidades incluyeron cláusulas abusivas

POR S. LÓPEZ LETÓN

La merma de ingresos es una preocupación creciente entre los pensionistas españoles. Y no va a mejorar. España será uno de los países más envejecidos del mundo en 2050. Para entonces, el 40% de la población española tendrá 65 años o más. Es la razón de que la hipoteca inversa se haya vuelto a poner encima de la mesa como una alternativa viable para complementar las pensiones públicas.

Ahora bien, parece que aún tiene asuntos pendientes. Uno es el precio. Es un producto caro que complica su contratación masiva. Los intereses, que pueden alcanzar hasta el 6%, "son obseceramente caros, es una barbaridad", opina José Antonio Herce, experto en longevidad. Y pone un ejemplo: "Una hipoteca inversa que te ofrezca 10.000 euros cada año capitalizado al 6% durante 15 años son 246.725,28 euros".



Los intereses de las hipotecas inversas pueden alcanzar el 6% en España. GETTY IMAGES

En cambio, en el Reino Unido los intereses se mueven entre el 2% y el 2,5% anual, añade Pedro Serrano, profesor de Economía Financiera de la Universidad Carlos III.

Otro asunto que preocupa es el marco regulatorio de la hipoteca inversa (Ley 41/2007). "La regulación es deficiente, necesita una que sea más avanzada, que sea más protectora del titular

del contrato, y la mejor protección es que el producto sea asegurador y no financiero", piensa Herce. El marco legal existente ya exige garantías para proteger al consumidor, como la firma ante notario o contar con un asesor independiente que explique con claridad y transparencia la operación. Sin embargo, "la hipoteca inversa está excluida de la ley de crédito inmobiliario, que permite a los notarios intervenir en la fase precontractual, y además productos vinculados como el seguro de renta vitalicia no son objeto de formalización ante notario", detalla Teresa Barea, portavoz del Consejo del Notariado.

Algunas entidades financieras creen que es necesaria una ley más exhaustiva. La respuesta de CaixaBank así lo indica: "Esperamos a que el marco normativo esté más avanzado para tener un producto específico". El banco lanzó una prueba piloto en 2019 en parte de sus oficinas de la mano de VidaCaixa, pero ahora mismo dice no vender el producto.

Otra de las cuentas pendientes es quitarse de encima la mala imagen de su etapa anterior, cuando se comercializaron productos que han dado lugar a sentencias judiciales. Juan Carlos Burguera, socio director de Burguera Abogados, lleva media decena de casos de afectados por hipotecas inversas firmadas entre 2006 y 2008. Los herederos se encuentran con que "la deuda se come el valor del piso porque la capitalización de intereses no pagados genera a su vez nuevos intereses", dice el abogado, que añade: "Estaban trufadas de cláusulas abusivas". Juan Ignacio Navas Marqués, socio fundador de Navas & Cusi Abogados, ha llevado una treintena de casos. Se trata de hipotecas inversas firmadas hace años y cuyos titulares van falleciendo. "Los herederos denuncian que la liquidación que les hacen de intereses es abusiva. Además, algunas entidades les hacían suscribir un seguro de rentas vitalicio caro, de unos 45.000 euros". Y añade: "Los herederos se encuentran con deudas que se mueven entre 160.000 y 170.000 euros y piden a los tribunales la nulidad del contrato y que la deuda se reduzca a la justa, porque hay casos en los que había una desproporción de 45.000 euros".

La Asociación para la Defensa de Consumidores y Usuarios de Bancos, Cajas y Seguros (Adicae) cree que es un producto de riesgo que no cuajó en su día por su complejidad. La asociación no se opone a este producto, pero sí a que se haga de la misma manera que se venía haciendo, porque no era transparente y "los costes y las condiciones no eran favorables a los herederos", señala Manuel Pardo, su presidente.

César Díaz, abogado de la Confederación de Consumidores y Usuarios (CECU), dice que "la hipoteca inversa es un producto complejo cuyo destinatario, la mayoría de las veces, es un consumidor vulnerable, por lo que, si se encuentra en una necesidad económica acuciante, sugerimos que valore las distintas opciones de financiación y cuente con el asesoramiento adecuado". Y "si hay herederos, hablar con ellos".